

Referent

Keynote "Akquirieren ist wie Flirten!"

So verkaufen Sie (sich) richtig



Programm-Idee

Emotionales Verkaufen nach dem Motto „Zuerst gewinne ich einen Menschen, dann einen Kunden!“ steht im Mittelpunkt dieses Vortrags. Durch die verblüffenden Parallelen zwischen der Akquise im Business und der Akquise im privaten (der „Sozialakquise“) erleben die Verkäufer - gewürzt mit einer kräftigen Prise Humor - sofort umsetzbare Tipps für ihren Akquise-Erfolg.


Hinweis zur inhaltlichen Verantwortung: Dies ist kein bindendes Vertragsangebot, sondern eine Programm-Idee. Die Inhalte dieser Programm-Idee (z. B. Bilder, Beschreibungen, Leistungsangaben) wurden durch den jeweiligen Anbieter auf der Plattform hirschfeld.de bereitgestellt. Hirschfeld & Heide GmbH & Co. KG stellt diese Inhalte ausschließlich im Rahmen einer technischen Vermittlung dar und übernimmt keine Verantwortung für deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Rechteinhaberschaft. Alle Angaben stammen vom jeweiligen Anbieter. Urheber- und Nutzungsrechte verbleiben bei den jeweiligen Rechteinhabern. Bei Anfragen zur Rechteinhaberschaft der dargestellten Inhalte geben wir unverzüglich Auskunft über den Anbieter, der für die Inhalte verantwortlich ist.

Referent

Keynote "Akquirieren ist wie Flirten!"

So verkaufen Sie (sich) richtig

Paket-Nummer: 0048868

Region:		Gesamt-Deutschland
Teilnehmer:		1 - 5.000 Teilnehmer
Verfügbarkeit:		ganzjährig
Dauer:		1 Stunde
Mögliche Sprachen:		Deutsch
Preis inkl. MwSt:		ab 4.380,00 € pauschal

Beschreibung

Inhalte:

Die fünf Bausteine für den Vertriebs Erfolg, erklärt anhand praxisbewährter Tipps aus der Welt der Singles.

1. Baustein: Einstellung - „Es lohnt sich nicht, über das miese Programm zu jammern, wenn einem der Sender gehört!“
2. Baustein: Strategie - „Wer keinen Plan hat, hat keinen Plan!“
3. Baustein: Prozesse - „Das Wichtige, nicht das Dringende machen!“
4. Baustein: Methoden - „Viele Wege führen zum Ziel“
5. Baustein: Verkaufsgesprächsführung - „Mehr als ‚anhauen, umhauen, abhauen‘!“

Zielgruppe: Verkäufer

Anbieter-Bewertungen

1 abgegebene Bewertungen	★★★★★	4.83 von 5 Sternen
Preis/Leistungsverhältnis:	★★★★☆	4.00 von 5 Sternen
Vollständigkeit der Leistungen:	★★★★★	5.00 von 5 Sternen
Freundlichkeit des Personals:	★★★★★	5.00 von 5 Sternen
Zutreffen der Beschreibung:	★★★★★	5.00 von 5 Sternen
Erwartungen erfüllt?	★★★★★	5.00 von 5 Sternen
Persönliches Engagement:	★★★★★	5.00 von 5 Sternen

Hinweis zur inhaltlichen Verantwortung: Dies ist kein bindendes Vertragsangebot, sondern eine Programm-Idee. Die Inhalte dieser Programm-Idee (z. B. Bilder, Beschreibungen, Leistungsangaben) wurden durch den jeweiligen Anbieter auf der Plattform hirschfeld.de bereitgestellt. Hirschfeld & Heide GmbH & Co. KG stellt diese Inhalte ausschließlich im Rahmen einer technischen Vermittlung dar und übernimmt keine Verantwortung für deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Rechteinhaberschaft. Alle Angaben stammen vom jeweiligen Anbieter. Urheber- und Nutzungsrechte verbleiben bei den jeweiligen Rechteinhabern. Bei Anfragen zur Rechteinhaberschaft der dargestellten Inhalte geben wir unverzüglich Auskunft über den Anbieter, der für die Inhalte verantwortlich ist.

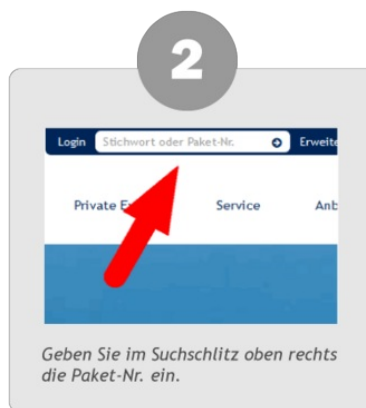
Referent

Keynote "Akquirieren ist wie Flirten!"

So verkaufen Sie (sich) richtig

Wie Sie in 3 Schritten ein individuelles Angebot für diese Programm-Idee kostenfrei anfordern und offene Fragen klären können

www.hirschfeld.de - Paket-Nr. 0048868



Hinweis zur inhaltlichen Verantwortung: Dies ist kein bindendes Vertragsangebot, sondern eine Programm-Idee. Die Inhalte dieser Programm-Idee (z. B. Bilder, Beschreibungen, Leistungsangaben) wurden durch den jeweiligen Anbieter auf der Plattform hirschfeld.de bereitgestellt. Hirschfeld & Heide GmbH & Co. KG stellt diese Inhalte ausschließlich im Rahmen einer technischen Vermittlung dar und übernimmt keine Verantwortung für deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Rechteinhaberschaft. Alle Angaben stammen vom jeweiligen Anbieter. Urheber- und Nutzungsrechte verbleiben bei den jeweiligen Rechteinhabern. Bei Anfragen zur Rechteinhaberschaft der dargestellten Inhalte geben wir unverzüglich Auskunft über den Anbieter, der für die Inhalte verantwortlich ist.